



РЕФЛЕКСИЯ

ДНЕВНИК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ
ТОКАРЕВ ВИЛЛИ

Вилли Токарев

**Дневник предпринимателя.
Рефлексия**

«Автор»

2025

Токарев В. А.

Дневник предпринимателя. Рефлексия / В. А. Токарев —
«Автор», 2025

«Дневник предпринимателя» — это не история успеха. Это история выживания. Когда ты стоишь один в пустом магазине. Когда минус на счёте и нет плана «Б». Когда вместо мотивации — тревога, а вместо лайков — тишина. Я прошёл всё это и не пишу с вершины — а пишу с земли. Это честная исповедь человека, который падал, вставал и снова шёл. Не потому что хотел — а потому что не мог иначе. В этой книге нет советов от коучей. Нет пафоса. Только путь — голый, сырой, настоящий. С кассовыми разрывами, отказами, надеждой, бессонными ночами. И с первой настоящей продажей, от которой хочется плакать. Если ты уже делаешь своё дело — ты найдёшь здесь себя. А если только собираешься начать — сначала прочитай это. Потому что лучше знать, каково оно на самом деле - это предпринимательство.

© Токарев В. А., 2025

© Автор, 2025

Содержание

Оглавление	5
Введение	8
Глава 1. Работа в найме	9
Глава 2. Я – учредитель компании	15
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Вилли Токарев

Дневник предпринимателя. Рефлексия

Оглавление

Токарев Вилли Андреевич

ДНЕВНИК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ. РЕФЛЕКСИЯ

Что общего между директором сети комиссионных магазинов, уличным брендом одежды и попыткой самоубийства? Всё это – части одной реальной истории. «Дневник предпринимателя» – это не мотивационная книжка и не инструкция «как заработать миллион за год». Это честный, местами жёсткий рассказ о человеке, который прошёл путь от грузчика до создателя бренда SAYWEAR и IT-компании, работающей в трёх странах.

В книге – разнос от фешен-работы в найме, первые джоггеры, продажи на маркетплейсе, кассовые разрывы, срывы, антидепрессанты, провалы и новые старты. Всё по-честному: как в жизни. Без хвастовства, но и без жалости к себе. Эта история не для тех, кто ищет волшебную таблетку. Она для тех, кто продолжает вставать, когда кажется, что уже невозможно.

Если ты когда-либо говорил себе: «Я больше не вывожу», – эта книга даст почувствовать, что ты не один.

© Токарев Вилли Андреевич

СОДЕРЖАНИЕ:

Глава 1. Работа в найме

Эпизод 1. Первая фешен-работа
Эпизод 2. Работы разные важны, работы разные нужны
Эпизод 3. Комиссионщик от бога
Эпизод 4. Тесты гипотез
Эпизод 5. Директор сети комиссионных магазинов
Главный вывод главы 1

Глава 2. Я – учредитель компании

Эпизод 1. Первые шаги в собственной компании
Эпизод 2. И рыбку съесть, и...
Эпизод 3. Занятость 24/7
Эпизод 4. РОПы
Эпизод 5. Маркетплейс
Эпизод 6. Депрессивное расстройство
Эпизод 7. Стагнация
Эпизод 8. Продажа доли
Главные выводы главы 2

Глава 3. Ни рыба ни мясо

Эпизод 1. Свободное плавание

Эпизод 2. Попкорн и сладкая вата

Эпизод 3. Авария

Главные выводы главы 3

Глава 4. От идеи до реализации

Эпизод 1. Первые мысли

Эпизод 2. Мысли о бренде не дают покоя

Эпизод 3. Окончен бал, пошла жара

Эпизод 4. Отшивать самим или на аутсорсинге?

Эпизод 5. Выбор тканей и фурнитуры

Эпизод 6. Подбор фурнитуры

Эпизод 7. Тестовый образец

Главные выводы главы 4

Глава 5. Время первых

Эпизод 1. Первая продажа

Эпизод 2. Первая партия

Эпизод 3. Первый “Иголка маркет”

Эпизод 4. Первые джоггеры

Эпизод 5. Первый SMM-специалист

Эпизод 6. Первый магазин

Эпизод 7. Первый плохой отзыв

Эпизод 8. Первый инвестор

Эпизод 9. Первый управляющий

Эпизод 10. Первый кредит

Эпизод 11. Первый кризис

Эпизод 12. Первая испорченная вещь

Эпизод 13. Первый кассовый разрыв

Эпизод 14. Первое закрытие магазина

Эпизод 15. Первый провал на ярмарке

Эпизод 16. Первые антидепрессанты

Главные выводы главы 5

Глава 6. Вроде всё наладилось

Эпизод 1. Батарейка на максимум

Эпизод 2. Только вперёд

Эпизод 3. Крутое пике

Эпизод 4. Я – актёр

Эпизод 5. Закат карьеры актёра

Эпизод 6. Я не тормоз, я медленный газ

Эпизод 7. Переезд

Эпизод 8. Самоубийство

Эпизод 9. Истерика

Главные выводы главы 6

Глава 7. Выжить любой ценой

Эпизод 1. Кажется, нащупал

Эпизод 2. Курьер, официант, предприниматель

Эпизод 3. На грани

Эпизод 4. Последний шанс

Главные выводы главы 7

Главные выводы всей книги

Введение

Я долго думал, с чего начать. Можно было бы, как в классике, с чего-то пафосного вроде «Эта книга изменит твоё представление о бизнесе». Или начать с философских рассуждений о судьбе предпринимателей в России. Но нет. Давай по-честному: если ты читаешь это введение, значит, ты либо предприниматель, либо хочешь им стать, либо просто любишь чужие истории с взлётами и падениями, чтобы потом сказать: «Ну, я бы, конечно, сделал всё иначе». В любом случае – добро пожаловать.

Эта книга – не просто рассказ о том, как я строил бренд одежды SAYWEAR. Это честный дневник предпринимателя. Без «успешного успеха», без историй о том, как я в 25 лет купил первую «Гелендваген». Если была жопа – значит, я про неё напишу. Если было круто – ты это тоже почувствуешь. Здесь будут и провалы, и кассовые разрывы, и невозможность платить зарплаты, и моменты, когда кажется, что всё рухнет. И, наоборот, кайф от первых продаж, адреналин перед запуском нового продукта, радость, когда кто-то хвалит твою работу.

Почему я решил это написать? Потому что знаю, каково это – сидеть и думать, что у всех всё получается, а у тебя одно сплошное выживание. Видеть, как в соцсетях мелькают счастливые лица предпринимателей, которые строят бизнес, отдыхают на Бали и «работают в кайф», а ты сидишь, смотришь на кассу и понимаешь, что денег едва хватает на аренду. Это ложь. У всех одинаковые проблемы. Просто не все о них говорят.

Если ты уже в бизнесе – тебе станет легче, потому что ты увидишь, что не один такой. Если только собираешься, возможно, эта книга убережёт тебя от некоторых граблей. Хотя, давай честно, ты всё равно на них наступишь. Такова природа предпринимательства.

Я не даю здесь рецептов «Как стать миллионером за год». Это не учебник. Это реальная история. С матами (в меру), с самоиронией, с моментами отчаяния и гордости.

Если после этой книги ты решишь, что бизнес – это не твоё, и лучше спокойно получать зарплату раз в месяц – я не буду тебя переубеждать. А если вдохновишься и скажешь: «Ну всё, пора начинать!» – дочитай до конца, а потом уже принимай решения. Потому что можно многое улучшить, но одну вещь изменить нельзя – предпринимательство всегда будет игрой с неопределённым результатом.

Главное – просто играть. Поехали!

P.S. Изначально хотел просто написать эту историю в мой telegram-канал «Дневник предпринимателя» (@tokarev_blog), но когда я написал первый эпизод, понял что такой формат тянет на целую книгу. Если есть комментарии, пишите мне, будет интересно почитать. Мой личный telegram @tokarev_vil

Глава 1. Работа в найме

Эпизод 1. Первая фешен-работа

В 2008 году я еще таскал двери, окна и витражи из пластика и алюминия, даже не представляя, что когда-либо попаду в сферу фешен-ритейла, да еще и производителем.

Проработав 3 года инженером по перемещению грузов (я так свою должность называл, работал по факту обычным грузчиком), я понял, что не хочу больше этой грязи и надоело работать руками. Написал заявление и ушел. Надо было, наверно, сначала найти другую работу, но я уже был истощен и физически, и морально, поэтому просто собрался и ушел.

Мои попытки устроиться на работу продавцом (ну а куда еще, без образования и каких-либо навыков?!) никак не давали свои плоды. Я ходил по торговым центрам, заполнял анкеты в каждом магазине, но мне никто не перезванивал. Без работы я уже сидел пару месяцев.

У меня тогда родился сын и уже рос без меня. Вилли Виллиевичу на тот момент было около года. Мы с бывшей женой Ольгой разошлись и она мне постоянно говорила, что ей нужны деньги, а мне на тот момент казалось, типа: «Че она хочет от меня? Я же ушел, значит, она уже не должна мне капать на мозги». Да-да, инфантильный парень я был в 2009 году. Даже слишком.

Приехал я в ТРЦ «Гудвин», помню, как сейчас. На тот момент он был самым ТОПовым ТЦ в городе. Заполнил анкету в двух магазинах одежды, очень надеялся, что мне позвонят из «5 карманов», но нет, мне оттуда не позвонили. Только сейчас, когда писал эти строчки, понял, что я заполнял анкеты практически всегда в магазинах одежды. Видимо, я даже тогда, где-то на подсознательном уровне стремился в эту нишу. Вообще, я всегда старался выглядеть лучше, чем есть на самом деле. Я был в отчаянии из-за отсутствия работы, ходил и заполнял эти анкеты уже пару месяцев, но безрезультатно. Спустя еще пару недель мне всё-таки позвонили из «New Yorker» и я отправился на собеседование.

Урааа! Я прошел собеседование! Вот такие были у меня эмоции в тот момент. Я думал, что моя бешеная харизма сразила наповал Наташу – директора магазина, но потом оказалось, что там просто была текучка кадров, поэтому мне дали шанс, да и она сама уже настроилась увольняться.

Вот так я пришел к своей первой фешен-вакансии, но она была не долгая, я проработал там 2 или 3 месяца, а потом понял, что не хочу ходить пешком из ТРЦ «Гудвин» до 4-го микрорайона. Это на минуточку 4,5 километра, да еще и в 11-12 часов вечера.

Кстати, сама работа мне нравилась. Общение с покупателями, составление стильных образов, подбор нужного элемента гардероба, это все доставляло мне удовольствие. Я тогда научился на глаз определять, какой размер нужен человеку, если он ко мне обращался.

Были, конечно, и минусы у этой работы.:

- Сидеть было нельзя в течение всего рабочего дня. Есть два обеда: один – сорок минут, а второй – двадцать. В это время была возможность отдохнуть. Для меня это было жестко, так как я не привык к такой работе.

- Мы не успевали прибрать бардак в торговом зале после рабочего дня из-за того, что почти весь коллектив состоял из новеньких, мы не знали ассортимент и где он висит, поэтому у нас была маленькая скорость уборки вещей по своим местам после примерки покупателями. Бардак копился, начальство злилось. Приходилось оставаться после закрытия в 22:00 и убирать все. Заканчивали мы около 23:30, а последний автобус №30 или №14 уходил в 23:05 и мне приходилось ходить пешком домой.

- Просто дикие недостатки из-за воровства вещей прямо из примерочных. Наши охранники ловили каждый день по несколько человек, но это никак не помогало, потому что недо-

стачи все равно были огромные. Мне обещали зарплату около 20.000, но мне пришло всего 13.000 руб.

● Нельзя выходить покурить. Для меня это было вообще дико. Человеку, выкуривавшему пачку сигарет в день, разрешать выйти покурить всего 2 раза, покурить и то это время приходилось забирать из без того короткого обеда.

Если честно, после первой зарплаты я очень сильно расстроился и подумал, что я зря поменял сферу деятельности, ведь грузчиком я уже получал около 27 т.р. потому что там были у нас всякие левые схемы. Хотя официальная ЗП была тоже примерно 13 т.р.

Я уволился из «New Yorker». Через пару недель, когда пришел за остатками заработной платы, Ольга, директор магазина, которую поставили после Наташи, сказала, что если бы я не ушел, то мне выдали бы премию квартальную за «Лучшего продавца». Я в тот момент, конечно же, пожалел, что ушел, но самооценка взлетела вверх, к тому же выбор был сделан и назад дороги нет. Звезду я словил знатно и всем будущим работодателям рассказывал про «Лучшего продавца» с гордостью, а может и даже с высокомерием.

Эпизод 2. Работы разные важны, работы разные нужны

Дальше мой опыт был связан партнерством или наёмной работой. Про это не смогу рассказывать о каждом шаге, потому что они связаны с другими людьми, которые не рассказывают о себе так много, как я, даже между собой, а тут прям для всеобщего достояния. Это будет не экологично по отношению ко всем, кто был связан с моим опытом. Все, что связано со мной лично, будет рассказано в самом откровенном формате.

Следующим местом работы была одна из розничных сетей магазинов «Крепыж», которую я не очень люблю. Здесь я снова работаю 2-3 месяца, причем искал я её тоже 2-3 месяца. Искал работу продавцом, а нашел в итоге что-то снова типа грузчика. Мы с утра до ночи таскались с этими лодками, моторами, тачками садовыми. Затем опять недовольства, списали пол зарплаты. Причем списали часть зарплаты по ревизии, которая была в то время когда я еще не работал. Я решил уволиться.

Отправился на поиски работы. Видимо, не очень-то и хотел я работать, ведь такие долгие поиски работы у меня были всегда. Дела становились всё хуже и хуже. Работы не было, кушать хочется. Мы с моей на тот момент еще девушкой Наташей переехали в съемную квартиру и было очень страшно, что выгонят, а возвращаться в родительский дом не хотелось. Я ведь уже почувствовал этот кураж самостоятельной жизни.

Чисто случайно, моя следующая работа была в комиссионном магазине «Деньги сразу». Я принес заложить усилитель автомобильный, чтобы купить поесть. Деньги уже закончились совсем. В тот момент работал сам собственник Сергей. Мы с ним долго разговаривали, он не хотел брать мой усилитель, потому что ему было невозможно его проверить на работоспособность. Он мне предложил 600 рублей, без проверки. Я согласился. Выбора другого не было. После того, как он оформил документы и отдал мне деньги, он мне предложил работу. Это было круто. Первый раз я работал так близко к дому, да еще и так тесно общаясь с собственником. Для меня тогда это было что-то сверхестественное. Ведь до этого я всегда работал и обращался по работе в компании, где большое количество сотрудников, и предпринимательство мне казалось чем-то недостижимым. Эта была первая работа, где прямо всё зависело от меня. Я один сидел в магазине и общался с клиентами. Быстро втянулся, и начал работать продуктивно, но это было недолго. Спустя месяц меня уволил Сергей, т.к. при проверке выяснилось, что я замутил деньги. Да, признаюсь, мне сейчас очень стыдно, но если бы не та ситуация, то может быть еще долго я не понимая насколько это утопическая стратегия – воровать там, где тебя кормят. На тот момент из-за 1000 или 2000 рублей, которые я слевачил для себя в карман, потерять работу, которая нравилась, было обидно. Благодаря этому опыту я впоследствии

всегда был честен на всех своих работах. Поэтому мне доверяли и мне было легко добиваться своих целей и задач.

Я снова начал искать работу. Разослал резюме, сижу жду. Как всегда, ни ответа ни привет. Только сейчас пишу эти строки и понимаю, что вообще не хотел работать, ленился жестко всю жизнь. Всю жизнь я был не уверен в себе и своих силах, хотя создавал впечатление очень уверенного в себе человека.

Да кому я нужен без образования? Там по-любому уже все места заняты... Им не буду скидывать своё резюме, они слишком крутые, я им не подхожу. И таких мыслей был вагон и маленькая тележка. Только сейчас, спустя 15 лет, я понимаю, что это неуверенность в себе. Мне нужно было создавать ситуации, в которых меня бы жалели, в которых я легально могу поплакать, пожаловаться на всех и всё, что меня окружает.

Я рассылаю своё резюме всем, кому ни попадя, но мне никто не перезванивает. Спустя какое-то (снова) долгое время мне звонят и приятным женским голосом приглашают на собеседование. Радости моей небыло предела. Наконец-то. Этот звонок был из комиссионного магазина «МАГНИТ», на тот момент самой крутой и популярной комиссионки. Я пошел на собеседование. Как всегда, с долей высокомерия рассказывал про то, что был лучшим в магазине «New Yorker». Кстати, про свой опыт в другом комиссионном магазине я умолчал, чтобы никто не позвонил Сергею и вдруг не спросил характеристику на меня. Сомневаюсь, что кто-то взял бы меня на работу, если бы эта страница моей биографии всплыла. Собеседование окончилось, я радостный вернулся домой, думая, что я уже одной ногой работаю, но мне так никто и не перезванивал. День, два, три... Я уже начал расстраиваться и начал рассылать резюме, но спустя неделю мне снова звонок. Это снова тот приятный женский голос, который позвал меня на стажировку.

Эпизод 3. Комиссионщик от бога

Новая глава моей жизни, но не этой книги, так как мы тут собрались для рассмотрения под микроскопом другого бизнеса, о котором будет позже, а это всего лишь мой опыт. Опыт работы в комиссионном бизнесе, в котором я задержался практически на 10 лет. От рядового продавца, которого никто не знал, до владельца компании, предоставляющей программное обеспечение (управленческий учет) комиссионным магазинам и ломбардам в 3-х странах (Россия, Казахстан, Беларусь), под названием «Комиссионер рус» и каждый, кто работал в комиссионном бизнесе в нашем городе, знал меня лично, со временем обо мне начали узнавать и из других городов.

Началось все, конечно, с работы одним из четырёх или пяти продавцов в большом магазине по ул. Герцена, д.95а. Я работал не покладая рук и мне это нравилось, я ставил рекорды по продажам, начал получать хорошую зарплату. Помню, как сейчас, я в первый раз получил из кассы наличными около 50.000 руб., хотя до этого еще и брал авансы. На тот момент я чувствовал себя хакнувшим эту жизнь. Таких денег я никогда до этого не держал в руках. 2010 год был очень стремительным для меня. Потом меня перевели на другой магазин, в котором мы сначала работали вдвоём с Пашей, который меня обучал всему, точнее, обучал работать самостоятельно, потому что он сам решил уволиться. Там все было совершенно по-другому. Денег меньше, ответственности больше, но это по началу. Потом я этот магазин тоже раскачал и начал получать хорошую зарплату.

После того как я раскачал магазин, мне в голову что-то ударило, может, это была моча, или это из-за моего мягкого характера. В общем, мы с моей на тот момент второй женой Наташей решили замутить бизнес, открыли сауну, точнее, взяли её в аренду под собственное управление. Это было самое глупое моё решение, но если это сделано, значит, тогда это было нужно. Я работал в жестком графике: днём в комиссионке, ночью в сауне. Меня хватило ровно на две

недели. После этого я подошел к своему руководителю Евгению Николаевичу и поговорил с ним о своём увольнении. Он мне сказал такую фразу: – «Захочешь вернуться, звони». Мне было это очень лестно, так как я действительно работал с удовольствием и полной отдачей процессу. Думаю, это видел и Евгений Николаевич, поэтому и сказал мне напоследок. Сейчас я думаю, может он просто видел, что я никакой еще не предприниматель и всё равно вернусь рано или поздно, поэтому сказал эту фразу. Я эту фразу запомнил и пошел развивать сауну. Счастье первого бизнеса было недолгим, мы отказались от него где-то через месяц, потому что сауна эта была на отшибе города, добраться туда сложно. Рядом парковка дальнобойщиков. Какая им сауна и девочки, лишь бы душ принять и спать, завтра снова в дорогу. Привлечение клиентов? На тот момент я вообще не знал, что это такое. В итоге пару раз с друзьями отдохнули сами в этой сауне и закрыли её.

Я снова оказался без работы. Сiju месяц, другой дома. Вот тогда как раз пузо начало расти и больше я его убрать не смог. Порывался позвонить раз, наверно сто Евгению Николаевичу, но боялся, что он мне откажет. Вдруг та фраза была просто из вежливости. В какой-то момент я набрался смелости и позвонил. К моему тогдашнему удивлению Евгений Николаевич сразу меня взял обратно, ведь я зарекомендовал себя очень хорошим сотрудником, да и уволился я хорошо, без ссор и скандалов.

С того момента началась моя плотная работа в комиссионном бизнесе. Я был погружен в него на 200%, открывал новые магазины, раскачивал новые точки, каждая открытая мною точка становилась ТОПовой, спустя пару лет я уже работал на втором по проходимости и обороту магазине в сети. Показывал хорошие результаты, бил рекорды, обучал новых сотрудников, пока в моей жизни снова не появился алкоголь в больших количествах.

В этот момент мы разошлись с Наташей и я начал жестко тусить. Была даже ситуация, когда я пьяный пришел на работу и Евгений Николаевич меня отчитывал, а я послал его и ушел. Мне до сих пор стыдно за ту ситуацию, ведь он вообще ни в чем не виноват. В конце месяца мне звонок:

– *Тебя на следующий месяц в график ставить?* – спрашивает меня Андрей Юрьевич, заместитель Евгения Николаевича.

– *Как ты думаешь, если я позвоню Евгению Николаевичу, извинюсь, он меня простит?* – спрашиваю я у него растерянно! Я не ожидал его звонка...

– *Конечно, звони,* – бодро сказал Андрей Юрьевич.

Евгений Николаевич оказался отходчивым. Я позвонил, извинился. Он сказал мне, чтобы я выходил на работу.

С того момента уже всё пошло по-другому, Андрей Юрьевич начал меня готовить быть своим помощником. Я начал понемногу сокращать свои пьянки. Евгений Николаевич ушел, Андрей Юрьевич стал директором сети вместо него, а я занял место Андрея Юрьевича «Администратор сети магазинов». Благодарен Андрею, что он во мне тогда разглядел потенциал и протянул руку, а я в свою очередь не растерялся и начал свою новую жизнь. Если бы он этого не сделал, то не понятно, до какой жопы меня довёл бы алкоголь и такой асоциальный образ жизни. К моменту официального назначения на должность я уже практически не пил, должность обязывала. Первый раз в жизни мне надо было сделать так, чтобы ко мне обращались на Вы и по имени-отчеству. Для меня было это очень странно. Никогда не думал, что меня будут называть Вилли Андреевич, но так надо было. Те люди, с которыми мы недавно общались на равных, теперь ко мне обращаются по имени-отчеству.

По началу было очень сложно общаться авторитетно, чтобы меня слушали. Все пытались со мной устраивать панибратство, но у меня стояла задача, – искоренить любое общение подобного рода! Я с этим справился успешно. Спустя много лет, когда я увольнялся с этой компании, мы устроили корпоратив, типа проводы. Я был в шоке от того, какие слова говорили ребята. Все были рады, что я был у них руководителем, и очень расстроились, что я увольняюсь.

У нас произошел конфликт с собственником компании Артёмом Валерьевичем. Он почему-то меня всегда задевал при каждой встрече, то словом, то делом. У меня было такое ощущение, что он во мне видел какого-то конкурента или соперника, а может, я просто ему не нравился.

Эпизод 4. Тесты гипотез

После увольнения я начал заниматься перепродажей аксессуаров с доставкой, покупал в Тюмени в оптовом магазине, продавал в розницу с доставкой и накруткой 100%. Сейчас понимаю, утопическая схема. Тогда же мне казалось, что я гений. Придумал то, чего еще нет. А этого и не было, потому что не надо никому. Единственные мои постоянные покупатели были сотрудники магазина «Связной». Они покупали у меня стекла по низкой цене, клеили их людям, брали с них деньги как за дорогие стекла с витрины, но не пробивали их по кассе. Левачили, одним словом. Больше мои услуги никому негодились.

Затем я сам лично решил заниматься скупкой и продажей ноутбуков. Назвал компанию «Ноутбуки в хорошие руки», сделал визитки, создал группу в ВКонтате, купил красивый номер телефона. После чего я купил один ноутбук с АВИТО, ASUS серебристый, как сейчас это помню, и так сильно поторопился, что не особо его проверил. На самом деле я только сейчас понял, что я не просто поторопился, а я привык к тому, что у нас в комиссионках были мастера по ремонту, которые могли быстро починить и после этого можно продать его без проблем. Теперь же такой возможности нет. Ноутбук выключался при нагрузке. Я попробовал сам его почистить, поменял термопасту, но там, оказалось, видеокарта мертвая. В итоге я его еле-еле продал за столько же, за сколько купил.

В тот момент у меня не было поддержки в семье. Моя на тот момент третья супруга Ирина была более консервативных взглядов и не разделяла мои желания стать предпринимателем. Дома была ругань на темы: Да зачем это тебе надо? Давай лучше устройся на работу! Лучше стабильный заработок сейчас, чем будущие виртуальные миллионы! И так далее. Из-за частых ссор по этому поводу я начал думать, – а действительно, зачем мне это? В итоге я отдал все свои разработки и номер телефона своим друзьям. Денис и Батыр переименовались в “Ноутбук72” и успешно начали развиваться в нише б/у ноутбуков, а я чисто случайно встретился с одним из собственников комиссионных магазинов «Деньги Сегодня» Владом.

Эпизод 5. Директор сети комиссионных магазинов

Влад оказался моим старым приятелем, мы, оказывается, в детстве тусили вместе. В общем слово за слово, и бац, я работаю в «Деньги Сегодня» администратором сети. Потом меня повысили до директора сети. В тот момент, когда я работал у них, у меня промелькнула мысль о собственном программном обеспечении, но мы с моим будущим партнером Александром в тот момент так ни о чем и не договорились.

Сейчас пишу эту главу и вдруг вспомнил, что был момент еще несколько лет назад до всего этого, когда я уже предлагал что-то подобное своему другу детства Косте. Он мастер по ремонту компьютеров и телефонов, он круто разбирался в программах компьютерных. Я ему предложил разобраться в языке программирования 1С, чтобы написать программу для комиссионных магазинов, потому что уже тогда видел, что программа хорошая нужна. Хорошо, что он тогда отказался, не увидел в этом перспективы, а я и не стал настаивать. В очередной раз убеждаюсь, что всё, что ни делается, всё к лучшему. Такс, отвлеклись, продолжаем.

«Деньги Сегодня» были разделены на две половины. Вторая принадлежала другим собственникам. Я решил перейти к ним сразу директором сети магазинов, потому что там было по зарплате гораздо выгоднее. В тот момент я сдрейфил признаться Владу и Антону о том, что

ухожу от них к их партнерам. Я думал, что некрасиво поступаю, и решил умолчать об этом. Хотя сейчас понимаю, что это было еще более некрасиво, чем я сразу бы всё рассказал.

Когда я перешел от одних “Деньги сегодня” в другие “Деньги сегодня”, они перестали быть партнерами. Теперь они конкуренты. Мы сделали ребрендинг. Сеть назвали «Комиссионнофф». Я разработал дизайн, макеты, продумали концепцию и погнали завоёвывать страну, открывать филиалы в разных городах. На пике у меня было в подчинении 18 магазинов в 4 разных городах.

В этот момент мы с моим партнером Александром уже придумали программное обеспечение «Комиссионер рус». Мы знали, что рынок требует крутое программное обеспечение, которое бы подходило всем. Для того чтобы его начать продвигать, надо было уволиться с должности директора сети магазинов, чтобы не было конфликта интересов с будущими клиентами.

Я начал пробовать параллельное направление. Продавал вкусные шоколадные подарки. Название интернет-магазина я придумал «Choko Shop». Мы заказывали шоколадные подарки в компании «Chosocat» и продавали через интернет в Тюмени. Основные продажи приходились на праздники. 8 Марта был самым топовым по продажам.

Главные выводы главы 1

Не бывает случайных анкет. Даже когда тебе кажется, что просто от безысходности, заполняя очередную анкету, ты подсознательно тянешься туда, где твоя природа. Я везде искал работу продавцом одежды. Видимо, мой мозг знал раньше меня, чем я должен заниматься.

Голод – лучший HR. Я таскал двери, потом окончил карьеру грузчиком, от отчаяния пошёл продавать усилитель, а ушёл с работой. И каждый раз, когда я был на дне, мне приходила возможность. Главное – не сидеть и не ныть, а хоть как-то двигаться.

Врать себе и другим – это минус пять лет к развитию. Когда я замутил денег у первого комиссионщика и потом умолчал про этот опыт на следующем собеседовании, мне казалось, это хитростью. Сейчас понимаю, что честность с собой – это не добродетель, а выгодная стратегия. Хочешь чтобы тебе доверяли, сам будь чист.

Сколько бы факатов у тебя ни было, если ты работаешь на максимум – рано или поздно это замечают. Я вернулся на работу после всех косяков и стал директором сети. Главное – уметь признавать вину и иметь репутацию человека, который работает до победного.

Не важно, откуда ты – важно, как ты из этого выберешься. Я был обычным парнем без образования и с пепельницей вместо самооценки. Всё, что у меня было, это желание зацепиться хоть за что-то. В итоге я стал тем, кого звали по имени-отчеству. А потом и вовсе начал строить своё.

Любая херня – опыт. Я ушёл в бизнес с сауной, прогорел, продал ноут с дохлой видеокартой, не разбираясь. Сейчас я понимаю, что эти провалы дали мне иммунитет от глупых решений, и в каждом «глупом» шаге был нужный мне на тот момент урок.

Глава 2. Я – учредитель компании

Эпизод 1. Первые шаги в собственной компании

Спустя примерно год наших с Александром переговоров, мы запустили проект. Я уволился из «Комиссионнофф» и мы начали развивать программное обеспечение «Комиссионер рус». Благодаря моему опыту в комиссионных магазинах и опыту Александра в разработке программного обеспечения и для комиссионок в частности, мы создали лучший продукт, который был на рынке. Открыли ООО, сделали доли 50/50 и погнали развиваться.

Погнали это я, конечно, сильно приукрасил, точнее будет сказать, поползли. Всё началось не так гладко как мы планировали изначально. Когда мы только вынашивали идею, сразу пошел слух по городу, что Александр разрабатывает новое ПО для комиссионок, и многие говорили, что как только его напишут, они сразу подключатся. По факту все оказалось не так. Люди начали узнавать о том, что я являюсь учредителем, и не понимали, как быть. Ведь меня все знали в городе как сотрудника одной из сетей комиссионных магазинов. Знали, что я тесно общаюсь с большим количеством комиссионщиков. Я предполагаю, что у них были такие мысли, типа: Я могу подсматривать за их бизнесом и рассказывать тем из индустрии, с кем общаюсь слишком тесно. Хотя я сразу для себя решил, что такое невозможно, компания и репутация гораздо важнее всего, что могли бы мне предложить за эту информацию. Будь то деньги или просто потешить своё ЧСВ.

Мы сделали ПО и решили, что хотим зарабатывать в долгую. Установили собственные серверы и начали предоставлять готовые рабочие места, вместо продажи единоразовой оплаты за ПО. Это было самое правильное решение, потому что программное обеспечение без поддержки вообще теряет весь смысл. Плюс ко всему мы не хотели потерять нашу уникальную конфигурацию, которую Александр писал с нуля.

Проходит месяц, потом два, клиенты неохотно хотят к нам подключаться. Они все привыкли либо не платить за своё ПО совсем, либо платить единоразово, когда этого требует ситуация. Мы же предлагали совершенно другой вид взаимодействия. Они не понимали, почему же они должны платить каждый месяц. Наша задача была донести до них ценность.

Так как дела шли не очень, денег не было совсем. Я устроился в магазин «Ноутбук72» к своим друзьям. В добавок ко всему мы, конечно же, им установили сразу «Комиссионер рус», начали внедрять, тестировать, исправлять косяки в моменте. Моя работа в «Ноутбук72» была нужна мне не просто для личного заработка, но и для большего понимания полноценной работы нашего ПО не в тестовом режиме, а, как говорится, «В полях». Мы дорабатывали косяки «На лету». «Ноутбук72» нам очень помогли в этом на первом этапе.

Эпизод 2. И рыбку съест, и...

Параллельно этому всему у меня еще было рекламное агентство «PrintTown». Я печатал визитки, листовки, баннеры и все, что можно было напечатать. Делал сам дизайн для клиентов, поэтому времени свободного практически не было совсем. Наверное, с тех времён я ненавижу предоставлять какие-либо услуги. Особенно в сегменте эконом. Люди хотели, чтобы я им за 500 рублей разработал сверххудожественный дизайн визитки или листовки. А некоторые вообще удивлялись, почему они должны платить за дизайн. Они же оплачивают и так визитки, которые у меня на тот момент стоили 800 рублей за 1000 штук. Еще они пытались вечно внести кучу правок в макет. В общем, по моему негодованиею вы поняли степень моей ненависти к той нише.

Я разрывался на четыре проекта, но это всё не приносило практически ничего. Мною было принято решение открыть свой офлайн магазин вкусных шоколадных подарков «Choko Shop». Я начал искать аренду. Нашел я ее быстро в ТЦ «Ямской», в районе «ЭКОпарка», но изначально я сомневался. После того как я поискал еще помещения, понял, больше ничего нет даже близко подходящего. Тут даже цена аренды была хорошая. В общем, была не была. Решился.

Открываем. Есть небольшая проблемка, в кармане всего 27.000 руб., но меня же уже не остановить. Я люблю риск, без него я вообще тогда ничего бы не начал. Занимаю 30.000 руб. у сестры своей на тот момент супруги Иры. Договариваюсь о том, что буду отдавать 2-3 месяца частями, покупаю витрины на Авито б/у, собираю дома остатки товара тысяч на 10-15. Этого было мало, для целого магазина. Договариваюсь с поставщиком, чтобы он мне отгрузил партию на 50.000 руб. без предоплаты. Договариваюсь с ТЦ, что обеспечительный платеж закину через месяц, за два раза. На всякий случай договорился со своим партнёром Александром о том, что все свободные деньги с нашего общего проекта «Комиссионер рус» я пока буду забирать все себе, так как у него было своё направление, с которого он получал достойную оплату, а мне, как на тот момент казалось, не на чё было жить.

Вуаля! Магазин открыт! Я сейчас читаю, что написал и думаю: это слабоумие или отвага? Наверно, сейчас бы я так не поступил. Хотя, вру, поступил бы точно, особенно, когда верю в себя и свой проект. Ведь с SAYWEAR было почти тоже самое, но об этом позже и более подробно.

Эпизод 3. Занятость 24/7

Следующий год, наверное, был самым тяжелым в моей жизни. Днём я работал в магазине «Choko Shop», параллельно приходили заказы на разработку макетов и печать визиток или листовок и, конечно же, основная моя деятельность заключалась в том, чтобы осуществлять техническую поддержку клиентов, которых мы подключили к нашему программному обеспечению «Комиссионер рус», а ночью начиналась другая работа в нашем программном обеспечении. Мне нужно было практически каждый день обновлять базы данных наших клиентов, потому что скорость разработки была просто бешеная. Мы в те времена разрабатывали по 2-3 новые функции в день. Обновления я мог производить только ночью, после того как все наши клиенты закрывают свои магазины и выключают рабочие компьютеры. Клиентская база у нас была от Иркутска до Москвы, поэтому промежуток обновления был с 00:00 до 06:00 утра. Около двух следующих лет я засыпал только после трёх часов ночи, а просыпался в шесть или семь. И чем больше клиентов становилось, тем меньше по времени становился мой сон.

Шло время, я привыкал к такому режиму и мне становилось легче. Уже не так сильно ощущалась усталость, недосыпы, постоянное времяпрепровождение на работе. Со временем я отказался от рекламного агентства, потому что это было очень энергозатратно, при этом не приносило того количества денег, чтобы на это можно было закрывать глаза. Сегмент моего рекламного агентства был эконом. Как правило, в этом сегменте люди еще и очень требовательные, потому что они не особо знают цену деньгам. Бывало такое, что за эти 500 рублей, которые они заплатили за дизайн, они вносили около миллиона правок. Поэтому я принял решение закрыть рекламное агентство. Иногда делал только друзьям из «Ноутбук72» дизайн баннеров, визиток, листовок и всё.

Сконцентрировался я на магазине «Choko Shop» и программном обеспечении «Комиссионер рус». В тот момент уже дела стали налаживаться, и потихонечку я начал получать небольшие дивиденды с моих проектов. Магазин работал более-менее стабильно, я учился торговать в розницу по-новому. Я научился анализировать продажи, начал делать правильные, и не только, выводы о продажах. Закупать нужный товар, быть эдаким антикризисным менеджером, жить

от продажи к продаже. Я начал расширять ассортимент, у нас появились в подарочных упаковках чай китайский и ароматизированный, кофе свежей обжарки и многое другое, чего требовал покупатель. От комиссионных магазинов это сильно отличалось, тем более тут всё целиком зависело только от меня, а там я всё-таки был в найме, это кардинально другой опыт. Благодаря моему магазину мы написали пару отчетов, которые впоследствии очень понравились нашим клиентам. Этот опыт был точно не зря.

Когда пришел “Коронавирус”, ТЦ “Ямской” закрылся на карантин. Месяц мы сидели дома, доступа к магазину не было. Из-за своей черты характера как “Торопливость”, я начал паниковать и суетиться. Позвонил администрации ТЦ, чтобы узнать, как нам быть дальше. Сидеть на жопе ровно я не хотел. Ответ от ТЦ был такой: Все зависит от того, какие меры поддержки нам выделит государство, поэтому надо подождать. Но я не мог ждать, меня разрывало от нетерпения. Мною было принято решение закрыть магазин в ТЦ. Мы сняли маленький офис за 7 тысяч рублей в месяц и пытались торговать онлайн, но ничего не получалось. В тот момент покупали только чай и кофе свежей обжарки. Я придумал новый бренд “ЛистОК”. Мы покупали чай в больших пакетах, фасовали его и продавали в зип-пакетах по 100-150 грамм. Кофе тоже оставили, но в виде совместных закупок. Так как был запрос от клиентов на кофе, мы собирали с них заявки на кофе, а потом оптом заказывали у поставщика и развозили со своей небольшой накруткой по домам наших клиентов. Я даже придумал агентскую сеть из пекарен и розничных, продуктовых магазинов. Выставлял к ним на реализацию чай в пакетах, они продавали, а я получал свою денежку.

Для того чтобы любой бизнес полетел, надо ему посвящать достаточное количество времени. У меня это время разбивалось на два проекта, а этого было недостаточно, чтобы полноценно развивать их. Мною было решено продать бизнес по фасовке чая. Я предложил его своему приятелю, который на тот момент ничем не занимался, моё предложение заинтересовало, но он не нашел денег. В конце концов, мне пришлось этот бизнес просто закрыть.

Эпизод 4. РОПы

Я сосредоточился на одном проекте, это был «Комиссионер рус». Поддержка действующих клиентов, поиск новых, популяризация продукта, обучение сотрудников. Это все и еще многое другое входило в мои обязанности. Я кайфовал, это было прям кайфовое время. На самом деле я кайфовал даже от самого факта, что я предприниматель, я занимался тем, что мне нравится и еще получал за это деньги. Плюс ко всему не нормированный график. Мой партнёр Александр думал, что ничего не делаю, т.к. я постоянно записывал сторис, как я кайфую. В личку постоянно приходили сообщения о том, что хватит кайфовать, работать надо иногда. Самое интересное в том, что я работал на самом деле много, но этого никто не видел.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.